

**ANALISIS USAHA PENGASAPAN DAN PEMASARAN IKAN CAKALANG
(*Katsuwonis pelamis*) (STUDI KASUS: INDUSTRI RUMAH TANGGA USAHA
PENGASAPAN DI KABUPATEN BONE)**

SKRIPSI

**MUSFIKA ILYAS
L041 20 1029**



**PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
DEPARTEMEN PERIKANAN
FAKULTAS ILMU KELAUTAN DAN PERIKANAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024**

**ANALISIS USAHA PENGASAPAN DAN PEMASARAN IKAN CAKALANG
(*Katsuwonis pelamis*) (STUDI KASUS: INDUSTRI RUMAH TANGGA USAHA
PENGASAPAN DI KABUPATEN BONE)**

**MUSFIKA ILYAS
L041 20 1029**

SKRIPSI

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pada
Fakultas Ilmu Kelautan Dan Perikanan



**PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
DEPARTEMEN PERIKANAN
FAKULTAS ILMU KELAUTAN DAN PERIKANAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024**

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS USAHA PENGASAPAN DAN PEMASARAN IKAN CAKALANG
(*Katsuwonis pelamis*) (STUDI KASUS: INDUSTRI RUMAH TANGGA USAHA
PENGASAPAN DI KABUPATEN BONE)**


MUSFIKA ILYAS

L041 20 1029

Telah dipertahankan di depan panitia ujian yang dibentuk dalam rangka Penyelesaian Studi Program Sarjana Program Studi Agrobisnis Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan Universitas Hasanuddin pada tanggal 22 Mei 2024 dan dinyatakan Telah Memenuhi Syarat Kelulusan

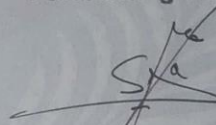
Menyetujui

Pembimbing Utama



Dr. Hamzah, S.Pi., M.Si
NIP. 197101262001121001

Pembimbing Anggota,



Arie Syahrini Cangara, S.Pi., M.Si
NIP. 198301132015042001

Mengetahui

**Ketua Program Studi
Agrobisnis Perikanan,**



Dr. Sitti Fakhriyah, S. Pi., M. Si
NIP. 197209262006042001

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Musfika Ilyas

NIM : L041 20 1029

Program Studi : Agrobisnis Perikanan

Fakultas : Ilmu Kelautan dan Perikanan

Menyatakan bahwa Skripsi dengan judul: "Analisis Usaha Pengasapan Dan Pemasaran Ikan Cakalang (*Katsuwonis Pelamis*) (Studi Kasus: Industri Rumah Tangga Usaha Pengasapan Di Kabupaten Bone)" ini adalah karya penelitian saya sendiri dan bebas plagiat, serta tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik serta tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali secara tertulis digunakan sebagai acuan dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber acuan serta daftar pustaka. Apabila kemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam karya ini, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan (Permendiknas No. 17, tahun 2007).

Makassar 22 Mei 2024



Musfika Ilyas

L041 20 1029

PERNYATAAN AUTORSHIP

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Musfika Ilyas
NIM : L041 20 1029
Program Studi : Agrobisnis Perikanan
Fakultas : Ilmu Kelautan dan Perikanan

Menyatakan bahwa publikasi sebagian atau keseluruhan isi Skripsi/Tesis/Disertasi pada jurnal atau forum ilmiah lain harus seizin dan menyertakan tim pembimbing sebagai author dan Universitas Hasanuddin sebagai institusinya. Apabila dalam waktu sekurang-kurangnya dua semester (satu tahun sejak pengesahan Skripsi) saya tidak melakukan publikasi dari sebagian atau keseluruhan Skripsi ini, maka pembimbing sebagai salah seorang dari penulis berhak mempublikasikannya pada jurnal ilmiah yang ditentukan kemudian, sepanjang nama mahasiswa tetap diikutkan.

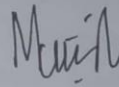
Makassar, 22 Mei 2024

Mengetahui,



Dr. Sitti Fakhriyyah, S. Pi., M. Si
NIP. 197209262006042001

Penulis



Musfika Ilyas
L041 20 1029

ABSTRAK

Musfika ilyas L041 20 1029. “Analisis Usaha Pengasapan Dan Pemasaran Ikan Cakalang (Katsuwonis Pelamis) (Studi Kasus: Industri Rumah Tangga Usaha Pengasapan Di Kabupaten Bone)” dibimbing oleh **Hamzah** dan sebagai pembimbing utama dan **Arie Syahruni Cangara** sebagai pembimbing anggota.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis nilai tambah dan pemasaran yang diperoleh dari pengolahan ikan cakalang menjadi ikan asap pada industri rumah tangga yang ada di kabupaten Bone pada bulan Januari 2024. Data dalam penelitian ini diperoleh dari hasil observasi, dan wawancara mendalam kepada responden yaitu pengolah pengasapan ikan. Penelitian ini dianalisis menggunakan metode Hayami dan analisis pemasaran sehingga diperoleh hasil nilai tambah dan pemasaran dari pengolahan ikan asap. Hasil dari penelitian ini menunjukkan nilai tambah tertinggi yaitu pada pengolahan ikan asap F dan terendah yaitu pada usaha ikan asap G. Nilai tambah yang diperoleh pada usaha ikan asap F yaitu sebesar Rp. Rp 16.359 dan pada usaha ikan asap G yaitu sebesar Rp. 7.970. Perbedaan nilai tambah antara kedelapan responden dipengaruhi karena adanya perbedaan dari segi teknis ataupun non teknisnya yaitu input, output, teknologi, maupun sumbangan input lain pada setiap usaha pengolahan ikan asap dan adapun saluran pemasaran ikan cakalang asap dapat dikatakan efisien karena memenuhi kriteria yaitu <1%.

Kata Kunci : *Nilai Tambah, Pemasaran, Pengasapan Ikan, Cakalang,*

ABSTRACT

Musfika Ilyas L041 20 1029. "Analysis of the Cakalang Fish (Katsuwonis Pelamis) Fumigation and Marketing Business (Case Study: Home Industry of Fumigation Business in Bone Regency)" supervised by **Hamzah** as the main supervisor and **Arie Syahrani Cangara** as member supervisor.

This study aims to analyze the added value and marketing obtained from processing skipjack tuna into smoked fish in home industries in Bone district in January 2024. The data in this study was obtained from observations and in-depth interviews with respondents, namely fish smokers. . This research was analyzed using the Hayami method and marketing analysis to obtain added value and marketing results from smoked fish processing. The results of this research show that the highest added value is in the processing of smoked fish F and the lowest is in the smoked fish business G. The added value obtained in the smoked fish business F is IDR. IDR 16,359 and in G's smoked fish business it is IDR. 7,970. The difference in added value between the eight respondents is influenced by differences in technical and non-technical aspects, namely input, output, technology, and the contribution of other inputs to each smoked fish processing business and the marketing channel for smoked skipjack tuna can be said to be efficient because it meets the criteria, namely <1% .

Keywords: *Added Value, Marketing, Fish Smoking, Skipjack,*

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji dan Syukur senantiasa saya panjatkan kehadirat Allah SWT, Pemilik segala kesempurnaan, memiliki segala ilmu dan kekuatan yang tak terbatas, yang telah memberikan kami kekuatan, kesabaran, ketenangan dan karunia selama ini sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi dengan judul **“Analisis Usaha Pengasapan Dan Pemasaran Ikan Cakalang (Katsuwonis Pelamis) (Studi Kasus: Industri Rumah Tangga Usaha Pengasapan Di Kabupaten Bone).”** Disusun berdasarkan hasil penelitian dilapangan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan.

Dalam penyusunan laporan skripsi ini, penulis menyadari banyak bantuan, bimbingan, dan dukungan yang sangat berharga telah diberikan kepada penulis. Oleh karena itu melalui laporan ini penulis menghaturkan penghormatan yang setinggi – tingginya dan terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Orang tua saya yang sangat saya sayangi, hormati dan banggakan **Ibunda ST. Naimah dan Tante ST. Rahma** Yang tanpa henti-hentinya memanjatkan doa, serta kasih sayangnya selama ini dan memberikan bantuan kepada penulis dalam bentuk apapun.
2. **Bapak Prof. Safruddin, S. Pi., MP., Ph.D** selaku Dekan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
3. **Ibu Prof. Dr. Ir. Siti Aslamyah, MP.** selaku Wakil Dekan Bidang I Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
4. **Bapak Dr. Fahrul, S. Pi., M. Si.** selaku Ketua Departemen Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin
5. **Ibu Dr. Sitti Fakhriyyah, S. Pi., M. Si.** selaku Ketua Proogram Studi Agrobisnis Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
6. **Bapak Dr. Hamzah, S. Pi., M. Si.** dan **Ibu Arie Syahrini Cangara, S. Pi., M. Si.** selaku pembimbing yang telah memberikan arahan dan masukan selama penulis menulis skripsi.
7. **Ibu Prof. Dr. Ir. Sutinah Made, M. Si.** dan **Bapak Prof. Dr. Ir. Aris Baso, M. Si.** selaku penguji yang telah memberikan pengetahuan baru serta masukan saran dan kritik yang sangat membangun.

8. **Dosen dan Staf Dosen** Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin
9. **Seluruh Staf Administrasi** Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
10. Terkhusus **Mohd. Abdul Ghani** terimakasih atas dukungan dan bantuannya serta kebersamaan yang diberikan kepada penulis hingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. **Teman KKN Gel. 110 Desa Cinnong** yang juga turut kebersamai selama ini.
12. Sobat – sobat selama kuliah, **Sri Armiyanti, Nursakina, dan Mutmainnah** terimakasih selalui setia Bersama penulis untuk membantu selama proses perkuliahan hingga akhir penyusunan skripsi.
13. **Teman-teman E20ULIS** (Agrobisnis Perikanan Angkatan 2020) yang selalu ada disaat susah dan selalu menjadi tempat berkumpul yang nyaman.
14. Sahabat – sahabat terbaik saya. **Qadriah Mutiara Ramadhani, Asriani, Nuranisa Anggreni, Rilviani dan Sulvira** Terimakasih atas support dan dukungannya selama ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempumaan. Oleh karena itu, dengan rendah hati, penulis meminta maaf apabila ada yang tidak berkenandan senantiasa berharap untuk menerima kritik serta saran yang bersifat membangun guna perbaikan skripsi ini. Penulis berharap agar skripsi ini dapat memberikan manfaat dan nilai positif bagi semua pihak.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Makassar, 22 Mei 2024



Penulis

BIODATA PENULIS



Musfika ilyas dilahirkan di Pompanua, Kabupaten Bone, pada tanggal 14 Juli 2002, sebagai anak pertama dari 2 bersaudara. Penulis adalah anak dari Bapak Muh. Ilyas dan Ibu ST. Naimah. Pendidikan dimulai dari TK Pembina Pompanua pada tahun 2004 dan selesai pada tahun 2006. Penulis melanjutkan ke SDN 110 Pompanua dan lulus pada tahun 2014. Kemudian, penulis melanjutkan ke SMPN 1 Ajangale pada tahun 2014 dan berhasil lulus pada tahun 2017. Pendidikan seterusnya dilanjutkan ke SMAN 4 Bone pada tahun 2017. Pada tahun 2020, penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Hasanuddin, mengambil Program studi Sosial Ekonomi Perikanan melalui jalur SNPTN.

Selama menjadi mahasiswa, penulis aktif dalam kegiatan organisasi kemahasiswaan. Penulis terlibat dalam organisasi fakultas seperti Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Perikanan (HIMASEI), Sebagai bagian dari Kuliah Kerja Nyata (KKN) Tematik Perhutanan Sosial Gelombang 110 di Desa Cinnong, Kecamatan Sibulue, Kabupaten Bone pada tahun 2023. Sebagai tugas akhir penulis melakukan penelitian yang berjudul “*Analisis Usaha Pengasapan Dan Pemasaran Ikan Cakalang (Katsuwonis Pelamis) (Studi Kasus: Industri Rumah Tangga Usaha Pengasapan Di Kabupaten Bone).*”

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	II
DAFTAR GAMBAR	XIII
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
II. TINJAUAN PUSTAKA	5
A. Ikan Cakalang (Katsuwonis pelamis)	5
B. Pengasapan Ikan	6
C. Industri Rumah Tangga	8
D. Nilai Tambah	9
D. Biaya dan Penerimaan.....	14
E. Penelitian Terdahulu	15
F. Kerangka pikir	18
III. METODOLOGI PENELITIAN	20
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	20
B. Jenis Penelitian	20
C. Metode Pengambilan Sampel.....	20
D. Sumber Data	21
E. Teknik Pengambilan Data.....	21
F. Analisis Data	21
G. Definisi Operasional	24
IV. HASIL	30
A. Keadaan Umum Lokasi.....	30
B, Karakteristik Responden.....	32
C. Biaya.....	34
D. Sumbangan Input lain.....	37
E. Analisis Nilai Tambah.....	37
F. Biaya Pemasaran.....	38
G. Pola Saluran Pemasaran Ikan.....	39

H. Margin Pemasaran.....	39
I. Keuntungan Pemasaran.....	40
j. Efisiensi Pemasaran.....	40
V. PEMBAHASAN.....	41
A. Proses Produksi Ikan asap.....	41
B. Biaya.....	42
C. Perbandingan Nilai Tambah Usaha Pengolahan Ikan Asap.....	44
D. Bentuk Lembaga Pemasaran.....	46
E. Pola Saluran Pemasaran.....	47
F. Margin Pemasaran.....	48
G. Biaya Pemasaran.....	48
G. Keuntungan Pemasaran.....	49
H. Efisiensi Pemasaran.....	49
VI PENUTUP.....	51
A. Kesimpulan.....	51
B. Saran.....	51
DAFTAR PUSTAKA.....	25
LAMPIRAN.....	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Ikan Cakalang (<i>Katsuwonis pelamis</i>)	6
Gambar 2. Peta lokasi Penelitian.....	29
Gambar 3. Skema Saluran I Pemasaran.....	38
Gambar 4. Skema Saluran II Pemasaran.....	38
Gambar 5. Skema Saluran III Pemasaran.....	38

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Analisis Nilai Tambah Metode Hayami Tahun 1987	11
Tabel 2. Jumlah Penduduk di Kecamatan Tanete Riattang Timur	27
Tabel 3. Jumlah Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Kabupaten Bone	27
Tabel 4. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Umur	28
Tabel 5. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	29
Tabel 6. Biaya Investasi Produk Ikan Asap.....	31
Tabel 7. Biaya Tetap Ikan Asap di Kecamatan Tanete Riattang Timur	31
Tabel 8. Biaya Variabel Usaha Ikan Asap.....	32
Tabel 9. Biaya Total Usaha Produk Ikan Asap di Kecamatan Tanete Riattang Timur	32
Tabel 10. Sumbangan Input Lain Usaha Produk Ikan Asap di Kecamatan Tanete Riattang Timur	34
Tabel 11. Analisis Nilai Tambah.....	34
Tabel 12. Biaya Pemasaran Pengecer.....	35
Tabel 13. Biaya Pemasaran Pengolah.....	35
Tabel 14. Margin Pemasaran Ikan Cakalang Asap	36
Tabel 15. Keuntungan Lembaga Pemasaran Ikan Cakalang Asap.....	37
Tabel 16. Efisiensi Pemasaran Ikan Cakalang Asap.....	37

i. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kabupaten Bone merupakan salah satu daerah di kawasan pesisir timur Sulawesi Selatan dengan garis pantai yang cukup panjang kurang lebih 138 km dan merupakan posisi strategis dalam pengembangan budidaya perikanan. Secara administratif, Kabupaten Bone beribukotakan Watampone dan memiliki 27 wilayah kecamatan. Dimana 9 kecamatan diantaranya terdapat di daerah pesisir dan merupakan sentra-sentra pendaratan perikanan. Kecamatan kecamatan tersebut adalah Cenrana, Tellu Siantinge, Awangpone, Sibulue, Mare, Tonra, Salomekko, Kajuara dan Tanette Riattang Timur. (Dinas Kelautan Perikanan Bone, 2023). Teluk Bone yang merupakan salah satu zona penangkapan sekitar Kabupaten Bone memiliki potensi sumberdaya perikanan tangkap yang didominasi oleh ikan – ikan pelagi seperti layang, selar, teri, tembang, tuna, cakalang dan tongkol (Hawati & Putra, 2020).

Ikan cakalang merupakan salah satu ikan pelagis yang memiliki ekonomis penting. ikan cakalang menjadi salah satu komoditi ekspor Indonesia yang biasa tertangkap dalam jumlah yang besar. Ikan cakalang biasanya diekspor ke negara asia timur seperti Korea, Jepang, dan China. Menurut kementerian kelautan dan perikanan (2022), Nilai hasil ekspor ikan tuna, tongkol dan cakalang tahun 2022 sebesar 39.444 ton. Adapun volume produksi perikanan tangkap ikan cakalang itu sendiri tahun 2022 tercatat sebesar 129.010 ton (KKP, 2022).

Potensi perikanan tangkap (perikanan laut) Kabupaten Bone dalam 5 tahun terakhir tergolong tinggi. Jumlah tangkapan pada tahun 2018 sebesar 46.641 ton, tahun 2019 sebesar 48.341 ton, tahun 2020 sebesar 49.604 ton, tahun 2021 54.770 ton, dan pada tahun 2022 sebanyak 61.237 ton dan 2023 sebanyak 106.500 ton. Peningkatan yang cukup tinggi terjadi pada tahun 2023 . Adapun Jumlah produksi perikanan tangkap di Kecamatan Tanete Riattang Timur pada tahun 2022 sebanyak 37.186 ton. Potensi perikanan di Kabupaten Bone yang tinggi mendukung dilakukannya suatu pengolahan untuk memberikan nilai tambah dan meningkatkan daya simpan ikan tersebut, salah satu bentuk pengolahan yang dilakukan pada daerah yaitu pengasapan ikan cakalang (BPS Kabupaten Bone, 2023). Ikan cakalang asap di Kabupaten Bone kini menjadi salah satu produk andalan Kabupaten Bone, digemari masyarakat, permintaan pasar dan harga jual yang cukup tinggi. Hal ini didukung oleh potensi tangkapan ikan cakalang di Kabupaten Bone juga cukup besar, yakni produksi hasil tangkapan pada tahun 2016 di Kabupaten Bone mencapai 24.781,9 ton.

Sementara pada tahun 2015 di Provinsi Sulawesi Selatan memproduksi ikan asap sebanyak 826,00 ton (Data DKP Provinsi Sulawesi Selatan, 2017),

Ikan merupakan makanan mengandung protein tinggi dan mengandung asam amino esensial yang diperlukan oleh tubuh, disamping itu nilai biologisnya mencapai 90%, dengan jaringan pengikat sedikit sehingga mudah dicerna oleh konsumen. Ikan merupakan salah satu bahan pangan yang kaya protein sehingga baik untuk dikonsumsi setiap harinya. Namun demikian, ikan merupakan komoditi yang cepat mengalami pembusukan (*perishable food*). Kadar air yang tinggi dalam ikan dapat mempercepat proses perkembangbiakan dengan mikroorganisme pembusuk yang terdapat di dalamnya. Tubuh ikan mengandung air yang cukup tinggi yaitu 60-80 % serta mempunyai pH tubuh mendekatinetral yaitu pH 7,2 sehingga bisa menjadi media yang baik untuk pertumbuhan bakteri pembusuk (Ndahawali, 2016). Salah satu jenis pengolahan yang dapat digunakan untuk menghambat kegiatan zat-zat mikroorganisme adalah pengasapan ikan, selain bertujuan memberikan manfaat untuk mengawetkan ikan pengolahan ikan dengan cara pengasapan juga memberi aroma yang sedap, warna kecoklatan atau kehitaman, tekstur yang bagus serta cita rasa yang khas dan lezat pada daging ikan yang diolah (Alinti et al., 2017). Dengan demikian prinsip pembuatan olahan ikan asap merupakan salah satu cara untuk memperpanjang daya simpan dan menambah nilai jual dari produk tersebut (Darianto, 2018).

Pada prinsipnya pengasapan merupakan proses mengolah atau mengawetkan ikan dengan menggunakan media asap sebagai media pengawet yang merupakan sisa hasil pembakaran kayu, tempurung kelapa, serbuk gergaji, atau sekam padi. Tujuan pengasapan pada ikan ada tiga hal. Pertama, mengolah ikan agar siap untuk dikonsumsi langsung. Kedua, memberi cita rasa yang khas agar lebih disukai konsumen. Ketiga, memberikan daya awet melalui pemanasan, pengeringan dan reaksi kimiawi asap dengan jaringan daging ikan pada saat proses pengasapan berlangsung (Alinti et al., 2017).

Industri rumah tangga usaha pengolahan ikan cakalang asap yang terdapat di Kecamatan Tanete Riattang Timur sudah berjalan dan berdiri sudah bertahun-tahun. Ikan cakalang diperoleh dari hasil perikanan laut di daerah tersebut. Usaha pengasapan ini diminati oleh masyarakat sekitar hingga saat ini, Para pengolah ikan cakalang asap di wilayah tersebut lebih suka menerapkan metode pengasapan tradisional karena penggunaan tungku pengasapan tradisional menghasilkan volume produksi yang lebih besar dibandingkan dengan menggunakan lemari pengasapan. Karena alasan ini, para pengolah ikan asap di Bone masih tetap menggunakan

teknologi tradisional yang telah mereka gunakan selama ini karena dianggap lebih efektif daripada teknologi baru yang telah diperkenalkan.

Pengolahan secara sederhana terhadap hasil tangkapan ikan dapat menciptakan nilai tambah yang diharapkan meningkatkan pendapatan usaha, dengan melakukan analisis nilai tambah dapat diketahui besarnya imbalan yang diterima oleh pengusaha dan tenaga kerja. Analisis nilai tambah juga berguna untuk mengetahui berapa tambahan nilai yang terdapat pada satu satuan output yang dihasilkan. Investasi pribadi memiliki efek yang signifikan secara positif terhadap produksi nilai tambah, penyerapan tenaga kerja dan produktivitas tenaga kerja. Dimana nilai tambah merupakan salah satu indikator terpenting yang dihasilkan dari kegiatan ekonomi perusahaan dan mencerminkan kekuatan ekonominya (Intyas, 2020)

Pemasaran juga merupakan hal yang paling penting dalam menjalankan sebuah usaha termasuk usaha perikanan seperti pengasapan ikan karena pemasaran merupakan tindakan ekonomi yang berpengaruh terhadap tinggi rendahnya pendapatan pengolah ikan asap. Namun produksi yang tinggi akan sia-sia apabila harga jualnya rendah. Oleh karena itu, tingginya produksi tidak selalu memberikan keuntungan yang tinggi tanpa adanya pemasaran yang baik dan efisien. Untuk mendapatkan pemasaran yang baik dan efisien maka perlu adanya pembagian keuntungan yang adil kepada semua pihak baik produsen maupun lembaga pemasaran.

Proses pengolahan ikan cakalang dengan pengasapan memberikan nilai tambah karena dikeluarkannya biaya-biaya ketika proses produksi sehingga terbentuk harga baru yang lebih tinggi dan keuntungannya lebih besar bila dibandingkan dengan produk yang tanpa melalui proses pengolahan dan selain proses produksi, pemasaran yang baik dan efisien juga hal yang penting dalam suatu usaha untuk memberikan keuntungan yang tinggi. Oleh karena itu, penting untuk mengetahui seberapa besar nilai tambah yang diperoleh dari pengasapan ikan cakalang dan apakah usaha yang dilakukan memiliki pemasaran yang efisien atau tidak. Berdasarkan penjabaran tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Usaha Pengasapan Dan Pemasaran Usaha Pengasapan Ikan Cakalang (Katsuwonis Pelamis) (Studi Kasus: Industri Rumah Tangga Usaha Pengasapan Di Kabupaten Bone)” guna mengetahui seberapa besar nilai tambah yang dihasilkan dan bagaimana pemasaran dari pengolahan ikan menjadi beberapa produk olahan ikan asap..

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka permasalahan yang dapat dikaji dalam penelitian ini yaitu:

1. Berapa nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan ikan cakalang asap di Kabupaten Bone?
2. Bagaimana bentuk pemasaran (saluran, besar biaya, margin, keuntungan dan efisiensi pemasaran) ikan cakalang asap di Kabupaten Bone?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan ikan cakalang asap di kabupaten Bone
2. Untuk mengetahui bentuk pemasaran (saluran, besar biaya, margin, keuntungan dan efisiensi pemasaran) ikan cakalang asap di Kabupaten Bone

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi berbagai pihak, antara lain:

1. Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu sumber informasi keilmuan pada penelitian selanjutnya.

2. Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan sebagai bahan acuan bagi masyarakat pengelola ikan asap mengenai nilai tambah dan pemasarannya.

3. Instansi terkait

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan kepada pihak instansi mengenai permasalahan pengolahan ikan asap.

ii. TINJAUAN PUSTAKA

A. Ikan Cakalang (*Katsuwonis pelamis*)

Ikan cakalang atau *Katsuwonus pelamis* (Scombridae) merupakan sumber daya perikanan penting karena bernilai ekonomis penting, yang banyak terdapat di perairan wilayah pesisir barat, timur dan selatan. Ikan cakalang adalah salah satu jenis ikan pelagis besar yang pemanfaatannya hidup bergerombol, besar dan termasuk ikan buas, predator dan karnivor. Ikan cakalang dapat mencapai panjang 100 cm, umumnya 40-60 cm, Ikan cakalang tergolong ikan pelagis besar. Daerah penyebarannya adalah daerah pantai laut dalam, dengan kadar garam tinggi, daerah tropis, Perairan Indonesia Timur, Selatan Jawa, Barat Sumatera, Philipina, Kep. Hawaii, daerah perairan tropis Australia. Salah satu wilayah perairan sebelah timur Sulawesi Selatan yaitu Teluk Bone. Perairan Teluk Bone merupakan bagian dari Wilayah Pengelolaan Perikanan (WPP) selain Selat Makassar, Laut Flores, dan Bali (Umar, et.al. 2019).



Gambar 1. Ikan Cakalang (*Katsuwonus pelamis*)
(sumber World Register of Marine Species)

Ikan Cakalang yang memiliki bentuk tubuh torpedo dengan 2 sirip punggung yang pertama berjari-jari keras dan yang kedua berjari-jari keras dan berjari-jari lemah. Tubuh ikan Cakalang berbentuk fusiform, memanjang dan agak bulat, tapis insang (gill rakes) berjumlah 53-63 pada helai pertama. Bagian punggung berwarna biru kehitaman (gelap) di sisi bawah dan 6 perut keperakan, dengan 4-6 buah garis-garis berwarna hitam yang memanjang pada bagian samping badan (Tangke, 2020).

Cakalang tidak memiliki sisik kecuali pada barut badan (corselets) dan lateral line terdapat titik-titik kecil. Ikan cakalang memiliki ciri yaitu dua sirip punggung yang terletak terpisah. Sirip punggung pertama memiliki 14 hingga 16 jari keras, sirip punggung kedua memiliki jari lemah, diikuti oleh 7 hingga 9 jari sirip. Sirip dada pendek, di antara kedua sirip perut terdapat dua sirip. Sirip dubur diikuti oleh 7 hingga 8 sirip sekunder. Terdapat jambul yang sangat kuat di antara dua jambul lateral yang lebih kecil dan sirip ekor (Suryanti dkk., 2018).

B. Pengasapan Ikan

Ikan asap merupakan produk olahan yang siap untuk dikonsumsi, artinya tanpa dilakukan pengolahan atau pemasaran ikan asap sudah siap untuk disantap karena selama proses pengasapan ikan telah mendapat perlakuan yang cukup untuk memasak daging ikan dan sekaligus membunuh sebagian bakteri yang terdapat pada ikan. Selain itu pengasapan juga menghasilkan efek pengawetan yang berasal dari beberapa senyawa kimia yang terkandung didalamnya, khususnya senyawa senyawa aldehid, keton, dan berbagai asam organik, dan pengasapan menghasilkan rasa serta flavor ikan asap yang spesifik (Lolita, 2006).

Pengasapan merupakan suatu cara mengolah dan mengawetkan ikan dengan menggunakan asap hasil pembakaran arang atau bahan lain seperti tempurung kelapa, sabut kelapa, serbuk gergaji, dan sekam padi. Dalam hal ini asapnya mengandung senyawa-senyawa yang bersifat pengawet, seperti senyawa fenolik, formaldehida dan lain-lain. Asap terbentuk akibat pembakaran tidak sempurna, yaitu

pembakaran dengan jumlah oksigen yang terbatas. Istilah pengasapan mencakup seluruh proses mulai dari penyiapan bahan mentah hingga tahap pengasapan akhir yang mengakibatkan perubahan warna, rasa, dan tekstur ikan (Sulistijowati et al., 2011).

Kegiatan pengasapan merupakan salah satu inovasi yang dapat memberikan nilai tambah (Value added) terhadap pengolahan ikan, hal tersebut mengacu pada sifat produk perikanan yang tidak tahan lama. Nilai tambah (Value added) merupakan pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Nilai tambah inilah yang menggambarkan tingkat kemampuan menghasilkan pendapatan di wilayah tersebut (Mulyadi et al., 2017).

1. Pengasapan Dingin (*Cold Smoking*)

pengasapan dingin menurut Abu Faiz (2008) adalah proses pengasapan dengan cara meletakkan ikan yang akan diasap agak jauh dari sumber asap (tempat pembakaran) dengan suhu 40–50 oC dengan lama proses pengasapan satu sampai dua minggu. Kelebihan dari metode ini adalah pada saat pengasapan, terjadi penyerapan panas dengan waktu yang cukup lama sehingga kadar air dalam daging menjadi lebih berkurang dan ikan akan lebih tahan lama, sedangkan kekurangan metode pengasapan dingin ini adalah waktu yang dibutuhkan lebih lama dan menggunakan bahan baku pembakaran yang lebih banyak dibandingkan dengan pengasapan panas

2. Pengasapan Panas (*Hot Smoking*)

pengasapan panas adalah proses pengasapan dimana ikan akan diasapi diletakkan cukup dekat dengan sumber asap dengan suhu sekitar 70 100 oC, lama pengasapan 3-4 jam. Kelebihan dari metode ini adalah waktu yang dibutuhkan lebih singkat. Sedangkan kekurangan dari metode ini adalah daging ikan pada bagian luar akan lebih cepat kering. (Xyzquolyna & Akilie 2016).

3. Pengasapan Hangat (*Warm smoking*)

Setelah melalui proses penggaraman atau perendaman ikan dalam larutan garam, ikan kemudian diasap kering pada suhu sekitar 30°C dan secara berkala suhu dinaikkan hingga proses pengasapan selesai saat mencapai suhu 90°C. Proses ini menitikberatkan pada pentingnya aroma dan cita rasa produk dan bertujuan menghasilkan produk yang diasap yang lembut dan kadar garam kurang dari 5 persen serta kadar air sekitar 50 persen. Cara ini mempunyai kelemahan yaitu menghasilkan ikan asap dengan kadar air yang masih tergolong tinggi, sehingga mutu ikan masih cepat menurun sehingga harus disimpan dalam suhu rendah (Swastawati, 2018).

4. Pengasapan Cair (*Liquid smoke*)

Asap cair mempunyai berbagai sifat fungsional yaitu yang utama untuk memberi flavor dan warna yang diinginkan pada produk asapan yang diperankan oleh senyawa fenol dan karbonil. Fungsi lainnya adalah untuk pengawetan karena kandungan senyawa fenol dan asam yang berperan sebagai antioksidan dan antimikrobia. Penggunaan asap cair pun lebih praktiskarena dapat dilakukan hanya dengan mencelupkan produk yang dikehendaki ke dalam asap cair kemudian mengeringkan produk tersebut (Xyzquolyna & Akilie 2016).

Aroma asap pada pengasapan cair tidak didapat dari proses pengasapan, tapi melalui penambahan cairan bahan pengasap (*smoking agent*) ke dalam produk. Bahan baku ikan direndam dalam *wood acid*, yang didapat dari hasil ekstrak penguapan kering unsur kayu atau dari hasil ekstrak yang ditambahi pewangi kayu, yang hampir sama dengan aroma pada pengasapan, setelah itu ikan dikeringkan dan menjadi produk akhir. Metode penambahan bahan pengasap ke dalam ikan, dapat dilakukan melalui penuangan langsung, pengasapan, pengolesan atau penyemprotan. Melalui proses ini tidak diperlukan lagi ruang tempat khusus pengasapan (Swastawati, 2018).

5. Pengasapan Listrik (*Electric smoking*)

Metode pengasapan listrik, ikan diasapi dengan asap yang telah terkena pancaran gelombang listrik, ikan diasapi dengan asap yang telah terkena pancaran gelombang elektromagnetik yang dihasilkan dari tenaga listrik atau asap bermuatan listrik. Pada metode ini asap yang bermuatan listrik tersebut dapat melekat ke permukaan ikan lebih mudah daripada metode pengasapan panas atau dingin. (Swastawati, 2018).

C. Industri Rumah Tangga

Industri pengolahan merupakan proses ekonomi di mana bahan mentah diubah melalui metode mekanik, kimia, atau manual menjadi produk jadi atau setengah jadi yang memiliki nilai lebih tinggi, dengan tujuan memperdekati konsumen akhir. Proses ini melibatkan penggunaan teknologi untuk meningkatkan produksi dan nilai tambah dari suatu barang. (Krisnamurthi, 2000).

Usaha rumah tangga dapat dimasukkan ke dalam golongan usaha kecil maupun industri kecil. Tergantung dari kesesuaian kriteria yang dimiliki oleh usaha rumah tangga tersebut. Usaha kecil menurut Undang-Undang RI No. 201 Tahun 2008 adalah:Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan, yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung

maupun tidak langsung Usaha menengah atau Usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha kecil.

Menurut Nikijuluw (2012) beberapa karakteristik industri perikanan di Indonesia yang masih didominasi skala Usaha Mikro Kecil dan Menengah dipandang dan beberapa dimensi antara lain (Firdaus, 2014) :

1. Modal: kecil, sulit, keluarga, terbatas akses perbankan, rentenir, kredit pemerintah, program pemerintah, dan lain-lain.
2. Skill rendah, terbatas, kurang pendidikan, kurang pelatihan, kurang pengalaman dan kurang jaringan.
3. Akses sumber daya alam: sangat terbatas, hanya pada daerahnya saja
- 4 Produk: tidak standar musiman, rendah mutu, , jangkauan pasar rendah, tidak ada jaminan.

Industri rumah tangga dapat didefinisikan sebagai unit usaha dalam lingkup kecil dengan jumlah tenaga kerja antara satu sampai empat orang termasuk pengusaha, dimana alat-alat produksi yang digunakan masih bersifat sederhana (Indriani, 2016). Industri kecil (*Home Industry*) pada umumnya merupakan unit usaha yang bergerak pada industri rumahan dengan jumlah tenaga kerja 1 sampai 4 orang. Para pekerja kebanyakan adalah anggota keluarga yang tidak dibayar dari pemilik usaha atau pengusaha itu sendiri. Kegiatan industri tanpa tenaga kerja yang disebut selft employment, juga termasuk dalam kelompok industri rumah tangga. Pada umumnya industri rumah tangga sangat tradisional.

D. Nilai Tambah

Analisis nilai tambah merupakan metode perkiraan sejauh mana bahan baku yang mendapat perlakuan mengalami perubahan nilai. Darius dalam asmiati, (2012) mengemukakan bahwa nilai tambah diartikan sebagai (1) besarnya output suatu usaha setelah dikurangi pengeluaran atau biaya diantaranya; (2) jumlah nilai akhir suatu produk yang bertambah pada setiap tahapan produksi; (3) nilai output dikurangi dengan input bahan baku merupakan selisish nilai penjualan dikurangi harga bahan baku dan pengeluaran pengeluaran lain yang bersifat internal (Imani, 2016).

Nilai tambah merupakan suatu peningkatan nilai barang atau produk karena mengalami proses pengolahan, diversifikasi, pengangkutan, maupun penyimpanan dalam suatu produksi yang kemudian akan mendeskripsikan tingkat kemampuan menghasilkan pendapatan di usaha tersebut. Hal ini sejalan dengan pendapat Hayami (1987) bahwa nilai tambah dapat terjadi karena adanya perlakuan yang diberikan pada suatu produk. Hayami juga berpendapat bahwa dalam proses pengolahan, nilai tambah

dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan nilai biaya bahan baku dan input lainnya, tidak termasuk tenaga kerja. Analisis nilai tambah Hayami memperkirakan perubahan bahan baku setelah mendapatkan perlakuan.

Secara ekonomis, peningkatan nilai tambah suatu barang dapat dilakukan melalui perubahan bentuk (*form utility*), perubahan tempat (*place utility*), perubahan waktu (*time utility*), dan perubahan kepemilikan (*position utility*). Melalui perubahan bentuk (*form utility*) suatu produk akan mempunyai nilai tambah ketika barang tersebut mengalami perubahan bentuk. Melalui perubahan tempat (*place utility*) suatu barang akan memperoleh nilai tambah apabila barang tersebut mengalami perpindahan tempat. Melalui perubahan waktu (*time utility*) suatu barang akan memperoleh nilai tambah ketika digunakan pada waktu yang berbeda. Melalui perubahan kepemilikan (*position utility*) suatu barang akan memperoleh nilai tambah ketika kepemilikan barang tersebut berpindah tangan (Hayami et al., 1987).

Menurut Hayami dalam Rusmiati (2023) besarnya nilai tambah karena proses pengolahan diperoleh dari pengurangan nilai produk yang dihasilkan terhadap biaya bahan baku dan biaya input lainnya, selain tenaga kerja. Secara matematis metode penghitungan nilai tambah menurut Hayami dapat ditulis sebagai berikut:

Tabel 1. Analisis Nilai Tambah Metode Hayami Tahun 1987

No	Uraian	Nilai
I	Output, Input, Harga	
1.	Output (kg/bulan)	A
2.	Bahan Baku (kg/bulan)	B
3.	Tenaga Kerja (jumlah tenaga kerja dikali hari kerja setiap bulan) (Hk/bulan)	C
4.	Faktor Konversi	$D = A/B$
5.	Koefisien Tenaga Kerja	$E = C/B$
6.	Harga Output (kg)	F
7.	Upah Tenaga Kerja Langsung (Rp/orang)	G
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8.	Harga Bahan Baku (Rp/kg)	H
9.	Sumbangan Input Lain (Rp/kg)	I
10.	Nilai Output (Rp/kg)	$J = D \times F$
11. a.	Nilai Tambah (Rp/kg)	$K = J - H - I$
b.	Rasio Nilai Tambah (%)	$L(\%) = (K/J) \times 100\%$
12. a.	Imbalan Tenaga Kerja (Rp/kg)	$M = E \times G$
b.	Bagian Tenaga Kerja (%)	$N(\%) = (M/K) \times 100\%$
13. a.	Keuntungan (Rp)	$O = K - M$
b.	Tingkat Keuntungan (%)	$P(\%) = (O/K) \times 100\%$
III	Balas Jasa Pemilik Faktor-Faktor Produksi	
14.	Marjin (Rp/kg)	$Q = J - H$
a.	Pendapatan Tenaga Kerja Langsung (%)	$R(\%) = (M/Q) \times 100\%$
b.	Sumbangan Input Lain (%)	$S(\%) = (I/Q) \times 100\%$
c.	Keuntungan Pengusaha (%)	$T(\%) = (O/Q) \times 100\%$

Tujuan dari analisis nilai tambah adalah untuk mengukur balas jasa yang diterima pelaku sistem (pengolah) dan kesempatan kerja yang dapat diciptakan oleh sistem tersebut. Perhitungan nilai tambah yang diperoleh dari proses pengolahan suatu produk dapat menggunakan Metode Hayami. Kelebihan dari analisis nilai tambah dengan menggunakan Metode Hayami adalah, dapat diketahui besarnya nilai tambah, nilai output, dan produktivitas, dan besarnya balas jasa terhadap pemilik-pemilik faktor produksi sehingga akan lebih dapat memudahkan perhitungan nilai tambah dari adanya pengolahan.

E. Pemasaran

Pemasaran adalah proses menciptakan, mendistribusikan, mempromosikan, dan menetapkan harga barang, jasa dan gagasan untuk memfasilitasi relasi pertukaran yang memuaskan dengan para pelanggan dan untuk membangun dan mempertahankan relasi yang positif dengan para pemangku kepentingan dalam lingkungan yang dinamis (Yohana Walangitan *et al.*, 2022).

Menurut Kotler dan Armstrong (2006) pemasaran adalah analisis, perencanaan, implementasi, dan pengendalian dari program-program yang dirancang untuk menciptakan, membangun, dan memelihara pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran untuk mencapai tujuan perusahaan (Yanuar *et al.*, 2017).

Pemasaran sebagai sebuah proses dalam menentukan kebutuhan dan keinginan konsumen, kemudian menyediakan barang dan jasa yang diproduksinya, sesuai dengan ekspektasi konsumen. Pemasaran adalah sebuah proses yang berkelanjutan dan terus menerus. Perusahaan atau organisasi dalam hal ini harus secara kontinu melakukan adaptasi dan perubahan dalam pasar, serta berupaya juga melakukan perubahan pada kebutuhan dan keinginan konsumennya (Nurmalina *et al.*, 2015).

Kemampuan dalam memasarkan barang yang dihasilkan akan menambah aset dalam upaya peningkatan dan pengembangan usaha. Pemasaran hasil produksi suatu usaha dalam memperoleh keuntungan maksimal tergantung pada pola dan saluran pemasaran yaitu dari produsen hingga konsumen. Sebuah usaha yang produktivitasnya bagus akan gagal apabila pemasarannya tidak baik. Agen pemasaran menjangkakan fungsi pemasaran untuk mempercepat proses penyampaian produk dari produsen ke konsumen (Baso *et al.* Salah satu aspek pemasaran yang perlu diperhatikan dalam upaya meningkatkan arus barang dari produsen ke konsumen adalah efisiensi pemasaran, karena melalui efisiensi pemasaran selain terlihat perbedaan harga yang diterima nelayan sampai barang tersebut dibayar oleh konsumen akhir, juga kelayakan pendapatan yang diterima nelayan maupun lembaga yang terlibat dalam aktivitas pemasaran (Nuriati, 2019).

Pemasaran merupakan hal yang paling penting dalam menjalankan sebuah usaha termasuk usaha perikanan. Pemasaran merupakan tindakan ekonomi yang berpengaruh terhadap naik turunnya pendapatan nelayan (Sarwanto *et al.*, 2016).

Sistem pemasaran yang selama ini terjadi pada sektor perikanan, secara umum cenderung menggunakan sistem pemasaran yang berbasis konvensional. Proses distribusi masih melibatkan pelaku yang cukup banyak sehingga terjadinya peningkatan harga di setiap pelaku/lembaga dalam sistem pemasaran. Namun demikian, hal tersebut

terjadi dikarenakan adanya skala penjualan yang relatif besar di dalam aktivitas distribusi produk perikanan. Sebagai contoh, nelayan akan menjual ke pedagang pengumpul karena permodalan yang dimiliki pedagang pengumpul cukup besar sehingga seluruh tangkapan nelayan dapat terjual dengan cepat. Selain itu, juga terdapat hubungan yang saling terikat diantara para pelaku dalam sistem pemasaran, seperti kemudahan dalam transaksi jual beli produk perikanan secara kredit atau berhutang terlebih dahulu dan dilunasi setelah produk laku terjual. Hubungan kerjasama atau tata kelola pada sistem pemasaran produk perikanan tersebut biasa disebut relational (Wicaksana *et al.*, 2020).

Biaya pemasaran adalah penjumlahan biaya yang dikeluarkan masing-masing lembaga pemasaran menggunakan rumus (Soekartawi 2002 dalam Rusmiyati *et al.*, 2023) :

$$B_p = B_{p_1} + B_{p_2} + B_{p_3} + \dots + B_{p_n}$$

Keterangan:

B_p : Biaya pemasaran (Rp)

$B_{p_1} + B_{p_2} + B_{p_3} + \dots + B_{p_n}$: Biaya pemasaran yang dikeluarkan tiap lembaga (Rp)

Margin pemasaran dapat dihitung menggunakan rumus Abidin *et al.*, (2017) sebagai berikut:

$$MP = P_r - P_f$$

Keterangan:

MP : Margin Pemasaran (Rp/Kg)

P_r : Harga di Tingkat Konsumen (Rp/Kg)

P_f : Harga di Tingkat Produsen (Rp/Kg)

Analisis keuntungan pemasaran dapat dihitung menggunakan rumus Abidin *et al.*, (2017) sebagai berikut:

$$\pi = MP - BP$$

Keterangan:

π = Keuntungan (Rp)

MP = Margin Pemasaran (Rp)

BP = Biaya Pemasaran (Rp)

Tingkat efisiensi pemasaran dianalisis dengan mengacu pada Abidin *et al*, (2017) sebagai berikut:

$$Eps = \frac{BP}{He} \times 100\%$$

Keterangan:

Eps : Efisiensi pemasaran

BP : Biaya Pemasaran

He : Harga eceran

Kaidah keputusan pada efisiensi pemasaran antara lain:

1. Jika efisiensi pemasaran >1 , maka saluran pemasaran tidak berjalan efisien
2. Jika efisiensi pemasaran <1 , maka saluran pemasaran berjalan efisien

F. Biaya dan Penerimaan

a. Konsep Biaya

Menurut Mulyadi (2014), biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu dan tidak dapat dihindarkan. Tiap usaha yang bertujuan mencari laba maupun yang tidak bertujuan mencari laba, mengolah masukan berupa sumber ekonomi untuk menghasilkan keluaran berupa sumber ekonomi lain yang nilainya harus lebih tinggi daripada nilai masuknya. Dengan laba atau sisa hasil usaha tersebut, usaha bersangkutan akan memiliki kemampuan untuk berkembang /dan tetap mampu mempertahankan eksistensinya dimasa yang akan datang.

Menurut Syamsuddin (2009), pada dasarnya biaya dibagi menjadi tiga yaitu:

i. Biaya Tetap

Biaya tetap berhubungan dengan waktu (*function of time*) dan tidak berhubungan dengan tingkat penjualan. Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan meskipun dalam periode tersebut tidak ada kegiatan produksi.

ii. Biaya Variabel

Biaya variabel yaitu biaya yang berhubungan langsung dengan tingkat produksi atau penjualan karena besarnya ditanyakan oleh berapa besar volume produksi atau penjualan yang dilakukan, semakin besar yang diproduksi maka semakin besar pula biaya variabel yang dikeluarkan.

iii. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel merupakan biaya yang memiliki ciri-ciri gabungan antara biaya tetap dan biaya variabel. Unsur biaya merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa, sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya unvariabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Secara sistematis dapat ditulis dengan mengacu pada Syamsuddin (2009) :

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

TC = *Total Cost* (Biaya produksi total) FC = *Fixed Cost* (Biaya tetap)

VC = *Variable Cost* (Biaya variabel)

G. Penelitian Terdahulu

Penelitian terkait pengasapan ikan yaitu penelitian oleh Patekkai, et al. (2019) yang bertujuan untuk menganalisis kondisi dan karakteristik usaha pengasapan ikan Cakalang di Kabupaten Bone. Ruang lingkup meliputi teknologi dan proses produksi, lama usaha, status kepemilikan dan legalitas usaha, skala usaha, kelayakan usaha, dan pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi usaha masih menggunakan teknologi tradisional, 62.5% pengolah sudah menjalankan usaha lebih dari 10 tahun, 56.25% pengolah merupakan pemilik usaha sendiri, 71.88% pengolah belum memiliki legalitas usaha, seluruh pengolah memasarkan produknya di pasar tradisional dan hanya 25% yang sudah memasarkannya ke luar Bone. Karakteristik usaha menunjukkan bahwa skala usaha jika dilihat dari segi aset 100% masih skala mikro dan jika dilihat dari omzet penjualan hanya ada 6.25% yang sudah berskala kecil, dan dari segi tenaga kerja hanya ada 2 usaha yang berskala kecil. Hasil uji kelayakan usaha menunjukkan keuntungan yang diperoleh usaha skala kecil bisa mencapai Rp. 6.837.500,-/ bulan dan usaha skala mikro mendapat keuntungan sebesar Rp. 4.837.500,-/ bulan. Sedangkan, R/C Ratio sebesar 1.29 pada skala kecil dan pada skala mikro R/C Rasio sebesar 1.28. Artinya bahwa usaha pengasapan ikan Cakalang di Bone layak untuk dikembangkan (Patekkai et al., 2019).

Penelitian yang terkait analisis nilai tambah yaitu penelitian oleh Dzulmawan et al., (2019) dengan judul penelitian analisis nilai tambah pengolahan abon ikan tuna di Kelurahan Mata kecamatan Kendari kota Kendari. Penelitian ini dilakukan pada usaha rumah tangga Dzakiyah Permata yang mengolah ikan tuna menjadi abon. Hasil penelitian ini menunjukkan nilai tambah dari olahan ikan tuna menggunakan metode

Hayami. Dari hasil penelitian ini terdapat bahan baku ikan tuna sebanyak 890 kg/bulan sehingga menghasilkan produk abon ikan sebanyak 470 kg/bulan dalam 12 kali produksi dengan harga produk rata-rata yaitu Rp 389.152. Nilai tambah yang tercipta dari kegiatan pengolahan abon ikan menciptakan nilai tambah sebesar Rp 184.434/kg dengan rasio nilai tambah terhadap nilai produk sebesar 95% dan keuntungan Rp 173.302/kg dengan tingkat keuntungan sebesar 89,1%.(Dzulmawan et al., 2019).

Penelitian lain terkait analisis nilai tambah yaitu penelitian oleh Intyas & Firdaus dengan judul penelitian Analisis nilai tambah usaha kerupuk ikan cumi di desa weru, kecamatan paciran, kabupaten lamongan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis nilai tambah yang diperoleh dari ikan segar dan cumi setelah diolah menjadi kerupuk ikan cumi oleh rumah tangga nelayan skala kecil yaitu UKM Barokah Sejati. Analisis nilai tambah digunakan untuk mengetahui nilai tambah suatu komoditi karena adanya input fungsional yang dilakukan pada komoditi tersebut. Penentuan lokasi dilakukan secara purposive dengan pertimbangan, bahwa di Desa Weru merupakan desa pesisir yang mayoritas penduduknya berprofesi sebagai nelayan dimana beberapa istri nelayan melakukan kegiatan pengolahan ikan secara tradisional. Jenis penelitian menggunakan metode studi kasus. Analisis data yang digunakan yaitu analisis nilai tambah metode Hayami. Hasil penelitian didapatkan bahwa nilai tambah pengolahan kerupuk ikan cumi Rp -1.697,- /kg dengan rasio nilai tambah sebesar -3,20% sedangkan setelah investasi sebesar Rp. 36.925,-/kg dengan rasio nilai tambah 34,87% (memperhitungkan Nilai Kerja Keluarga) yang artinya setiap Rp. 100 nilai produk kerupuk ikan cumi sebelum investasi diperoleh nilai tambah Rp. -76,82 (merugi) tetapi setelah investasi setiap Rp. 100 diperoleh nilai tambah Rp.34,87 (Intyas, 2020).

Penelitian lain terkait analisis nilai tambah yaitu penelitian oleh Sa'adah dengan judul penelitian Analisis nilai tambah pengolahan ikan mujair menjadi ikan asin di desa weduni kecamatan deket kabupaten lamongan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis seberapa besar nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan ikan mujair menjadi ikan asin di desa weduni kecamatan deket kabupaten lamongan. Pengolahan dilakukan agar ikan dan hasil perikanan memiliki nilai tambah. Pengolahan ikan bertujuan untuk mengurangi kadar air dalam tubuh ikan, salah satunya dengan membuat ikan asin. Ikan yang biasa diolah menjadi ikan asin di Kecamatan Deket adalah ikan air tawar yaitu ikan mujair. Pilihan ikan mujair karena dalam kondisi masih segar, harganya murah, dan jika sudah diolah menjadi ikan asin rasanya enak dan sangat diminati oeh masyarakat. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif, dan pengambilan sampelnya dilakukan secara purposive sample pada kelompok pengolahan hasil perikanan, nama kelompoknya "Dhie RT Dagelan".,

Analisis data yang digunakan yaitu analisis nilai tambah metode Hayam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai tambah yang diperoleh adalah Rp 50.505/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 70,14% (Sa'adah, 2021b).

Adapun penelitian mengenai pemasaran yaitu penelitian oleh Reka D dengan judul penelitian Analisis Distribusi Pemasaran Ikan Cakalang Asap Di Kelurahan Girian Atas Kecamatan Girian Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui efisiensi saluran pemasaran ikan cakalang asap di Kecamatan Girian Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara dan untuk menghitung dan menjelaskan besaran margin pada setiap rantai produk ikan cakalang. Hasil penelitian diketahui bahwa di Kelurahan Girian Atas terdapat 40 tempat usaha ikan cakalang asap, Setiap usaha mempunyai saluran pemasaran sendiri-sendiri tetapi hanya ada dua macam saluran pemasaran ikan cakalang asap di Kelurahan Girian Atas. Pertama dari produsen langsung ke konsumen kedua dari produsen melalui pedagang pengecer di pasar tradisional kemudian ke konsumen akhir. Adapun yang paling bagus yaitu saluran I karena mempunyai margin sama dengan nol, sebab produsen menjual langsung kepada konsumen sehingga yang diterima produsen sama dengan yang dibayarkan oleh konsumen. Adapun saluran II produsen menjual ke pedagang pengecer dengan ukuran 500 gram Rp.35.000/jepit dan ukuran 900 gram Rp 70.000/jepit sedangkan pedagang pengecer menjual kembali ke konsumen akhir dengan ukuran 500 gram Rp. Rp.50.000/jepit dan Rp. 80.000/jepit Dari kedua saluran pemasaran yang ada di Kelurahan Girian Atas yang terbaik pemasarannya yaitu saluran 1, karena produsen memasarkannya langsung ke konsumen sehingga marginnya sama dengan nol, Walaupun pedagang pengecer menetapkan harga jual yang lebih tinggi di dibandingkan dengan harga di tingkat produsen

Beberapa penelitian di atas memiliki persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu mengenai analisis nilai tambah, sama-sama meneliti dan menghitung besarnya nilai tambah yang dihasilkan suatu bahan baku yang sudah melalui proses pengolahan. Sedangkan perbedaannya yaitu pada bahan baku, hasil olahan, dan juga tempat yang menjadi objek penelitian. Meskipun di atas telah disebutkan adanya penelitian dengan tema yang serupa dengan penelitian yang dilakukan akan tetapi objek, hasil olahan dan tempat penelitian berbeda, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan menggunakan metode sama tetapi pada bahan baku, objek, hasil olahan serta tempat yang berbeda

H. Kerangka pikir

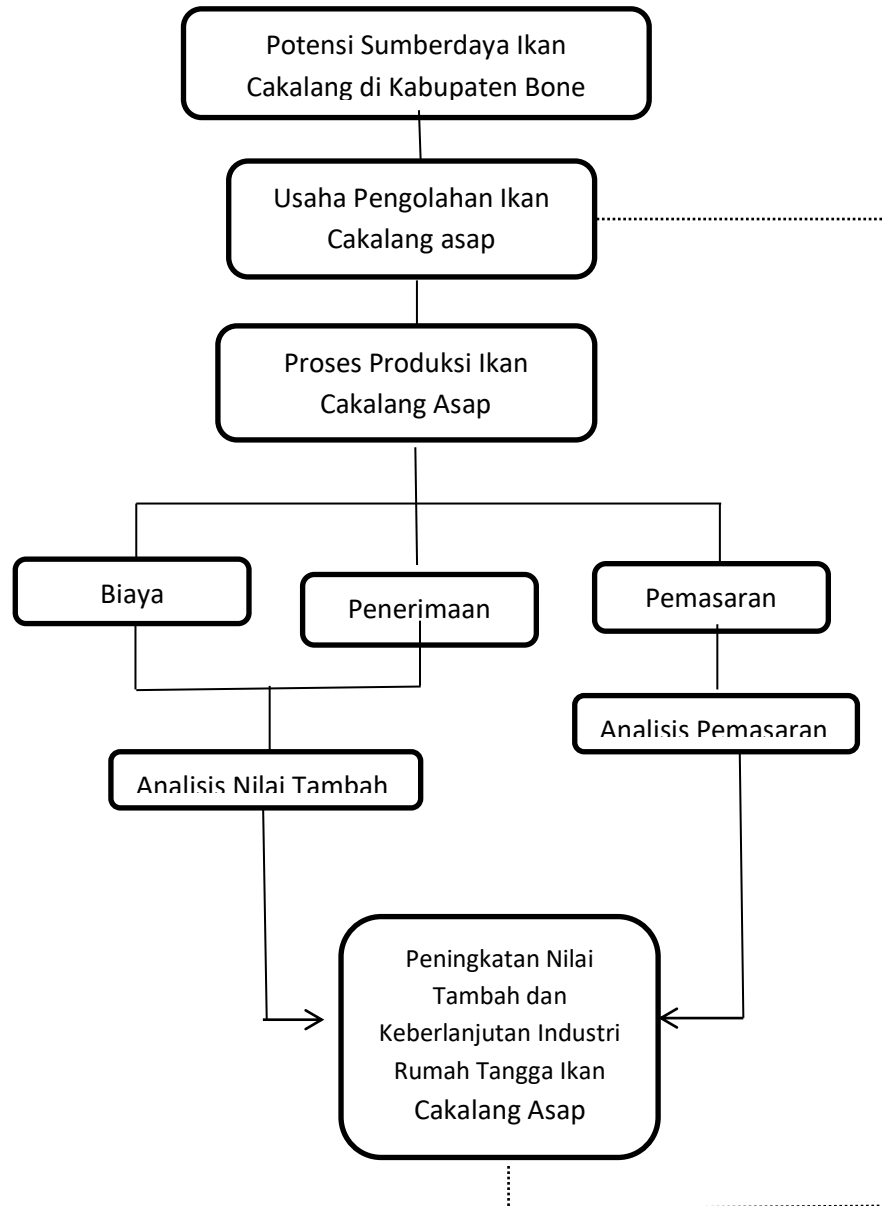
Kabupaten Bone merupakan salah satu kabupaten di Provinsi Sulawesi Selatan yang merupakan salah satu sentra produksi perikanan laut yang melimpah termasuk ikan hasil tangkapnya. Salah satu potensi sumberdaya perikanan yang melimpah di Kabupaten Bone adalah Ikan Cakalang. Ikan cakalang asap di Kabupaten Bone kini menjadi salah satu produk andalan Kabupaten Bone, digemari masyarakat, permintaan pasar dan harga jual yang cukup tinggi. Hal ini didukung oleh potensi tangkapan ikan cakalang di Kabupaten Bone juga cukup besar, yakni produksi hasil tangkapan pada tahun 2016 mencapai 24.781,9 ton (Data DKP Provinsi Sulawesi Selatan, 2017).

Usaha pengolahan ikan cakalang asap yang terdapat di Kecamatan Tanete Riattang Timur sudah berjalan dan berdiri sudah bertahun-tahun. Ikan cakalang diperoleh dari hasil perikanan laut di daerah tersebut. Usaha pengasapan ini diminati oleh masyarakat sekitar hingga saat ini, Para pengolah ikan cakalang asap di wilayah tersebut lebih suka menerapkan metode pengasapan tradisional karena penggunaan tungku pengasapan tradisional menghasilkan volume produksi yang lebih besar dibandingkan dengan menggunakan lemari pengasapan. Karena alasan ini, para pengolah ikan asap di Bone masih tetap menggunakan teknologi tradisional yang telah mereka gunakan selama ini karena dianggap lebih efektif daripada teknologi baru yang telah diperkenalkan.

Usaha pengolahan ikan asap menyadari dalam memulai usaha perlu dipertimbangkan segala aspek mendasar, sehingga usaha yang dijalankan memiliki nilai tambah dan keberlanjutan usaha. Kegiatan yang dilakukan pada usaha pengolahan ini dimulai dari tahap awal produksi sampai pemasaran. Pemasaran juga merupakan hal yang paling penting dalam menjalankan sebuah usaha termasuk usaha perikanan seperti pengasapan ikan karena pemasaran merupakan tindakan ekonomi yang berpengaruh terhadap tinggi rendahnya pendapatan pengolah ikan asap. Namun produksi yang tinggi akan sia-sia apabila harga jualnya rendah

Aspek yang terpenting dalam penelitian ini dengan melihat biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan ikan cakalang asap, penerimaan, efisiensi pemasaran serta kendala apa saja yang dihadapi saat proses produksi dan pengolahan ikan asap. Dengan adanya aspek-aspek tersebut maka perlu dianalisis industri rumah tangga ikan cakalang asap ini layak dikembangkan dengan mengetahui peningkatan nilai tambah

KERANGKA PIKIR PENELITIAN



Gambar 2. Kerangka pikir penelitian